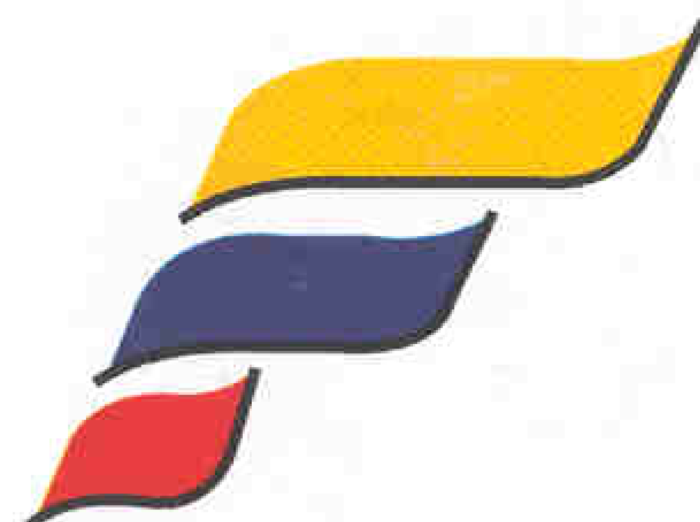


FUNDAEMPRESA

FUNDACION PARA EL FOMENTO DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL

Somos parte de la solución.!



FUNDAEMPRESA

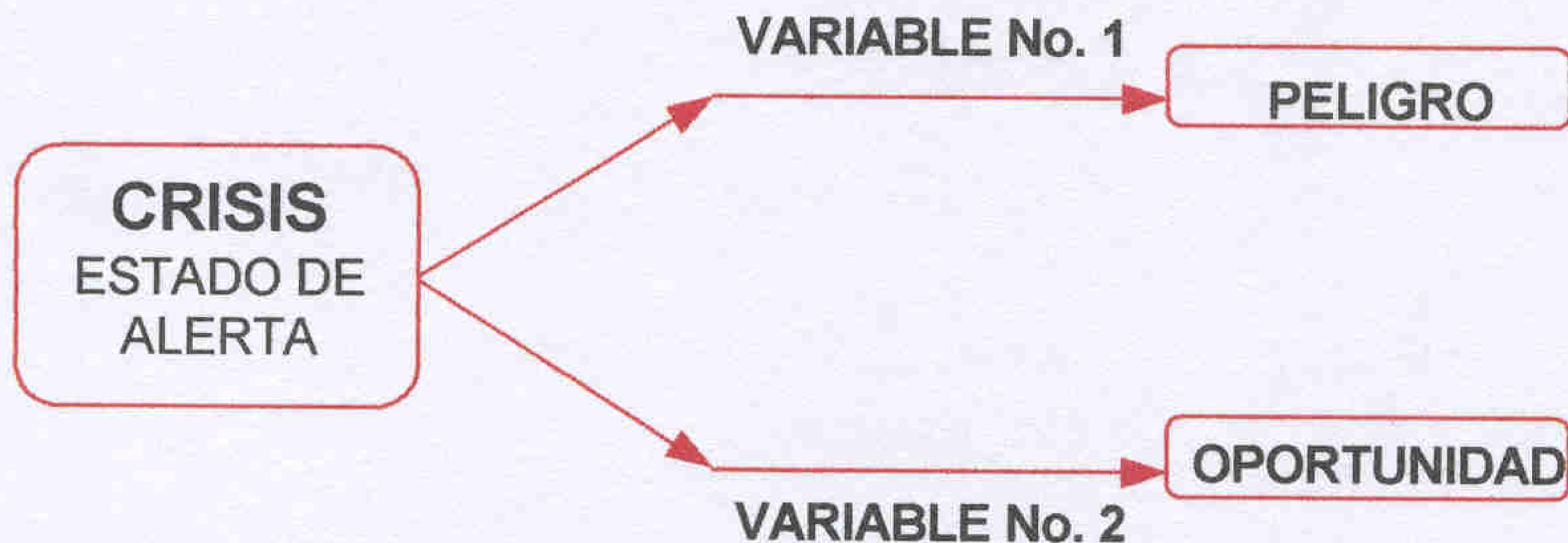
Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial

MODULO DE SENSIBILIZACION

Santiago de Cali, Diciembre de 2000

® Copyright, Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial, FUNDAEMPRESA, Cali.

COMO TRANSFORMAR UN ESTADO DE CRISIS EN OPORTUNIDAD



UN ESTADO DE CRISIS SIMPLEMENTE ES UN ESPACIO EN EL TIEMPO, EL CUAL NECESARIAMENTE TIENE QUE CONCLUIR EN UN RESULTADO NEGATIVO O POSITIVO

EJEMPLO: *El paciente se encuentra en estado crítico.!*
Significa que se puede morir ó que se puede recuperar; muy diferente si decimos: El paciente no se salvará, ó el paciente se encuentra fuera de peligro, en estos casos ya estamos indicando un resultado, el estado final.

Las situaciones inesperadas y/o sorpresivas de la vida, como el fallecimiento de un ser querido *(padre, madre ó cónyuge);* la pérdida de dinero; una enfermedad grave inesperada; la pérdida de un empleo o situaciones similares pueden ser la causa para que se cree un estado de crisis en el individuo, y ante un estado de estos solo hay dos opciones: **SUPERAR LA SITUACIÓN QUE GENERO LA CRISIS O SUMERGIRSE EN EL DOLOR Y FRACASO.**

LA DECISIÓN ESTA EN EL MISMO INDIVIDUO, SUPERAR O FRACASAR, HACER DE LA SITUACIÓN UNA OPORTUNIDAD O SUMERGIRSE EN SU PELIGRO.

!Usted puede transformar la crisis en oportunidad!

COMO TRANSFORMAR LA CRISIS EN OPORTUNIDAD

Cuando se encuentra en un estado de crisis, póngase a pensar:

A) Qué es lo más malo que puede pasar en este actual estado ó situación?

B) Qué nuevas opciones ó alternativas se pueden presentar en el actual estado, es decir, en el nuevo escenario que la vida nos presenta?

Efectúe un cuadro comparativo de la siguiente forma:

LO MAS MALO QUE ME PUEDE PASAR EN MI ACTUAL ESTADO	OPCIONES DE ACTUACION Y DESEMPEÑO QUE SE ME PRESENTAN
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
________	______________________________

ADVERTENCIA: *No se haga daño usted mismo buscando solamente lo malo que puede suceder, permítase un espacio para buscar positivamente nuevas cosas que pueden pasar, búsquele oportunidades positivas.*

Después de elaborar este cuadro, prepare un proyecto que le permita visualizar las oportunidades. Este proyecto debe contener:

1. Un plan que permita disminuir los riesgos y las posibilidades de fracaso *(se trata de evitar los problemas y lo malo que puede pasar)*

2. Prepare un plan que le posibilite obtener una gama de oportunidades, es decir, lo que se deberá hacer para alcanzar y sacarle provecho a las oportunidades.

Estos planes deben elaborarse con la mayor sinceridad posible, y deben considerarse aspectos tales como:

A) Proponerse sistemas de protección y neutralización de los problemas y riesgos.

Ejemplo: *No actuar a la ligera; no dedicarse a beber; no malgastar; no desesperarse y creando un ambiente de mala relación; no dedicarse a refregar el problema, no sumirse en el llanto o dolor, etc.*

B) Proponer métodos inmediatos de automejoramiento como: Perfección de la actividad de desempeño; estudio y adquisición de nuevos conocimientos y campos del saber; buscar sistemas que permitan adquirir nuevas destrezas y habilidades.

C) Preparar un plan de trabajo el cual posibilite encontrar nuevas opciones y alternativas de actuación.

No se quede quieto esperando que las cosas se solucionen mágicamente ó que lleguen del cielo, las cosas hay que hacerlas suceder.

En los estados se crisis es cuando más hay que trabajar para solucionarlo.

Ejemplo: *Si un adolescente queda huérfano de padre y madre, puede dedicarse a llorar la muerte de sus seres queridos, o después de la pena superar el dolor y dedicarse a buscar la solución; trabajar y estudiar para salir adelante, ese será su plan de trabajo inmediato.*

D) Preparar un plan de fortalecimiento de la autoestima y de motivación al logro.

" La motivación al éxito, la clave para obtener la productividad, el progreso y la superación anhelada"

LECTURA PARA REFLEXIONAR

(El testimonio de Miguel)

Miguel llevaba vinculado a la empresa algo mas de 12 años. Cierto día al llegar a su trabajo se encontró con la sorpresiva noticia de que la empresa necesitaba prescindir de su trabajo, ya que atravesaban un periodo de reestructuración y transformación debido a la transferencia de tecnologías modernas que obligan a la reducción del grupo laboral.

Miguel se desempeñaba como operario de maquinas desde hacia algo más de cinco años, puesto muy merecido el cual obtuvo después de 7 años de ocupar cargos como auxiliar en oficios varios.

Esta noticia lógicamente impactó a Miguel generándole inmediatamente un estado crítico, pues apareció la incertidumbre, la rabia, la depresión y los temores al saber que a partir del momento se le acababa su estabilidad laboral. Lo peor es que también aparecieron los sentimientos de culpa, es decir; Miguel comenzó a hacerse daño así mismo. Se autoculpaba ya que antes de vincularse en esta empresa se encontraba ligeramente bien organizado. Miguel dejó una parcela familiar en el campo, la que mal que bien le daba para el sustento, pero en afán de búsqueda de mejores oportunidades se trasladó a la ciudad a conseguir un empleo estable; le cedió su finquita a otros familiares. Por la cabeza de Miguel pasaron esos recuerdos y empezó a culparse: *"sino hubiera dejado la finca, no me había pasado esto" !*

También se reforzaba: *"Yo a la edad que tengo no tendré oportunidades para volver a estabilizarme."*

Con todos estos pensamientos se crearon resentimientos y otros estados emocionales negativos, se culpaba el mismo; culpaba a sus empleadores; trasladaba la culpa a los problemas del gobierno, en síntesis buscando culpables aumentaba su estado de depresión.

Después de algunos días pudo convencerse de que la situación era una realidad que debía de aceptar y sus opciones eran claras: seguir en esa actitud negativa sin buscarle solución y haciéndose daño, o emprender acciones en busca de nuevas oportunidades, fue cuando empleó el método.

LA LISTA DE ANÁLISIS DE MIGUEL:

LO MAS MALO QUE ME PUEDE PASAR EN MI ACTUAL ESTADO	OPCIONES DE ACTUACION Y DE DESEMPEÑO A QUE ME VERÉ ABOCADO.
1. Que por mi edad ya no pueda conseguir otro empleo	1. Buscar un nuevo empleo e Iniciar la búsqueda.
2. Que me gaste la plata de mi liquidación y aun no tenga nada seguro	2. Tratar de volver a vincularme en actividades del Agro *(volver a su región)* -
3. Que debido a esta situación dañe la relación en mi Familia	3. Buscar la forma de iniciar un negocio propio
	Sacar tiempo para mi y ponerme a estudiar y a aprender cosas que me gustan.

Efectuada la lista realizó un consciente análisis de la misma: *"sobre lo malo que me puede pasar"*.

1. Que por mi edad ya no pueda conseguir otro empleo ? Me queda una opción de trabajar por cuenta propia. Viéndolo bien no es tan crítico.

2. Qué me gaste la plata? Desde ahora voy a ahorrar al máximo, no compraré tonterías, no la malgastaré en parrandas, voy a cuidar lo único seguro que tengo. Al menos así me protejo de este riesgo mientras encuentro la solución.

3. Qué debido a esta situación se dañe mi relación familiar? No me quedaré de vago en la casa, me pondré a buscar una solución ligera para estar ocupado y para sobrepasar la situación. Le hablaré claro a mi familia y les pediré paciencia y colaboración.

   No cambiaré de genio, seré gentil y no daré motivos de disgusto.

Sobre las opciones de actuación:

1. ***Empezar a buscar otro empleo?*** Pues es una alternativa, pero viéndolo bien, cuando estaba trabajando siempre me quejé del estado de dependencia, soñaba en el mañana, teniendo mi propia empresa, sin tener que rendir cuenta a otros. Es una opción para pensar, pues esta puede ser la oportunidad que siempre soñé, pero no me atrevía a realizarla.

2. ***Volver al campo?*** Pues en verdad aunque es una alternativa, no es lo que mas me gusta, pues por algo fue que me vine de mi región. Me gusta estar en la ciudad.

3. Buscar la forma de iniciar mi propio negocio? Pues en verdad esta puede ser mi oportunidad, ha sido lo que he querido siempre, lógicamente necesito prepararme bien para evitar un fracaso.

4. Sacar tiempo para mí? Ahora lo tengo todo, ya el tiempo es mío, puedo estudiar y trabajar, puedo definitivamente responsabilizarme de mi persona.

Aquí Miguel llego a una conclusión: Voy a proponerme a montar mi propio negocio, y para ello debo prepararme. fue cuando efectúo su plan de acción.

Ahorró y cuidó su liquidación, buscó y definió una idea de negocio, verificó su factibilidad, buscó la asesoría adecuada y aprendió los principios básicos para montar un negocio y a su vez fortaleció su capacidad y motivación al logro y perfeccionó habilidades y destrezas que hasta ahora no había decidido perfeccionar.

Hoy Miguel es empresario, logró su objetivo, convirtió un estado de crisis en oportunidad.

REFLEXIÓN

1. Qué pudo pasar con Miguel sino cambia de actitud?

____

____

____

____

____

____

2. Cual fue la clave del éxito de Miguel?

____

____

____

____

____

____

3. Si usted fuera un amigo de Miguel, que le habría dicho cuando el se encontraba en crisis?

____

____

____

____

____

Saque una conclusión principal y compártala con sus compañeros

____

____

____

____

____

____

MOTIVACION AL ÉXITO

FACTOR CLAVE PARA CUMPLIR CON SUS PROPÓSITOS, Y PARA ALCANZAR LAS METAS

"TODO INDIVIDUO REQUIERE DE AUTOMOTIVACIÓN PARA ORIENTARSE A LA ACCIÓN PRODUCTIVA"

PROPÓSITOS DEL TALLER:

- MOTIVAR HACIA LA ACCIÓN PRODUCTIVA
- ESTIMULAR LA REFLEXIÓN HACIA EL ANÁLISIS RETROSPECTIVO
- PRESENTAR MÉTODOS PRÁCTICOS DE AUTOMEJORAMIENTO
- FORTALECER LA AUTOESTIMA
- ORIENTAR HACIA EL DESARROLLO DE HÁBITOS Y CONDUCTAS POSITIVAS
- CREAR CONDICIONES FAVORABLES QUE PERMITAN LA ACEPTACIÓN DEL CAMBIO, COMO FUNDAMENTO VITAL PARA MANTENER UNA EQUILIBRADA RELACIÓN CON LAS ACTUALES SITUACIONES DE SU ENTORNO
- AYUDAR A TOMAR DECISIONES NUEVAS, SIN QUE SE GENEREN CONFLICTOS EN EL INDIVIDUO
- ESTIMULAR HACIA EL DESARROLLO DE ACTITUDES POSITIVAS Y LIDERAZGO.
- FORTALECER LA PERSONALIDAD CON MECANISMOS INTERIORIZADOS QUE PERMITAN VENCER LOS TEMORES Y OTROS INTERFERENTES QUE PUEDAN LIMITAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN Y DECISIÓN.
- ESTIMULAR HACIA EL REPLANTEAMIENTO Y CREACION DE NUEVOS PROYECTOS DE VIDA.

ANTECEDENTES

- UN MUNDO DINÁMICO QUE NOS EXPONE A GRANDES CAMBIOS
- EL SENTIDO DE COMPETENCIA INVADE AL MUNDO
- UN NUEVO CONSUMIDOR EN BUSCA DE MAYOR SATISFACCIÓN A MENOR PRECIO
- LA CALIDAD TOTAL, UN FENÓMENO SIN FRONTERAS

BASES TEÓRICAS

- LO QUE VEMOS Y OBTENEMOS, DEPENDE DE LO QUE BUSQUEMOS
- EL MAS POBRE DE LOS HOMBRES ES AQUEL QUE NO TIENE SUEÑOS
- SI NO SE ENSAYA, NUNCA SABRÁ CUANTO ES CAPAZ
- EL HOMBRE RECIBE DE ACUERDO A LO QUE DA
- EL HOMBRE NO NACE VICIADO, LO GENERA LA SOCIEDAD
- CONDUCIRNOS O SER CONDUCIDOS, ES LA LIBRE DECISIÓN
- NADA ES BUENO NI MALO, LA MENTE LO HACE ASÍ
- NO FRACASAMOS, NI LOGRAMOS, POR QUE NO NOS ATREVEMOS
- CREER SABERLO TODO, ES LIMITAR LA OPORTUNIDAD DE APRENDER MAS
- LAS PEQUEÑAS OPORTUNIDADES, PUEDEN SER EL COMIENZO DE GRANDES EMPRESAS
- LIBERTAD: ALBEDRÍO QUE TIENEN LAS PERSONAS PARA DECIDIR POSITIVA O NEGATIVAMENTE SOBRE LAS COSAS, ASUMIENDO LAS CONSECUENCIAS DE LA DECISIÓN.

DECIDIR SOBRE SU PROPIA VIDA, ES CUESTIÓN DE RESPONSABILIDAD.

QUE ES EL ÉXITO ?

Mucho se habla sobre el éxito, y para cada persona tiene un significado muy diferente, estando seguro que es algo que todos deseamos, más en las actuales condiciones de la vida moderna, donde todo se mide por la productividad, y ésta solo se logra como resultado de la gestión; pero se ha detenido a pensar ¿Que es para usted el éxito?.

Es preciso saber que es lo que se llama éxito, pues de lo contrario no podrá conseguirlo jamás, y este es el resultado de muchas combinaciones y de muchos factores, se compone de una serie de victorias y logros diarios.

Hay quienes relacionan el éxito como el resultado de las influencias del medio social y cultural sobre cada individuo. Desde la infancia se nos está induciendo a lograr prestigio, dinero, poder y comodidad. Se nos enseña a medir el éxito de una persona por sus símbolos tradicionales de prestigio y poder. Se nos programa a competir y sobresalir de entre los demás. Se nos induce a responder a las expectativas que de nosotros tienen los demás.

Otros nos muestran el éxito como una forma de vida, como resultado de nuestro crecimiento personal, entendiendo éste como el desarrollo de la capacidad de satisfacer nuestras necesidades y vencer las resistencias de la vida.

El crecimiento personal es generador de satisfacción en todas las áreas de nuestra vida. Nos permite sentirnos satisfechos con nosotros mismos de una manera creciente. Eso es *"UN ESTADO PERMANENTE DE AUTO-SATISFACIÓN CRECIENTE";* esto es en realidad el éxito.

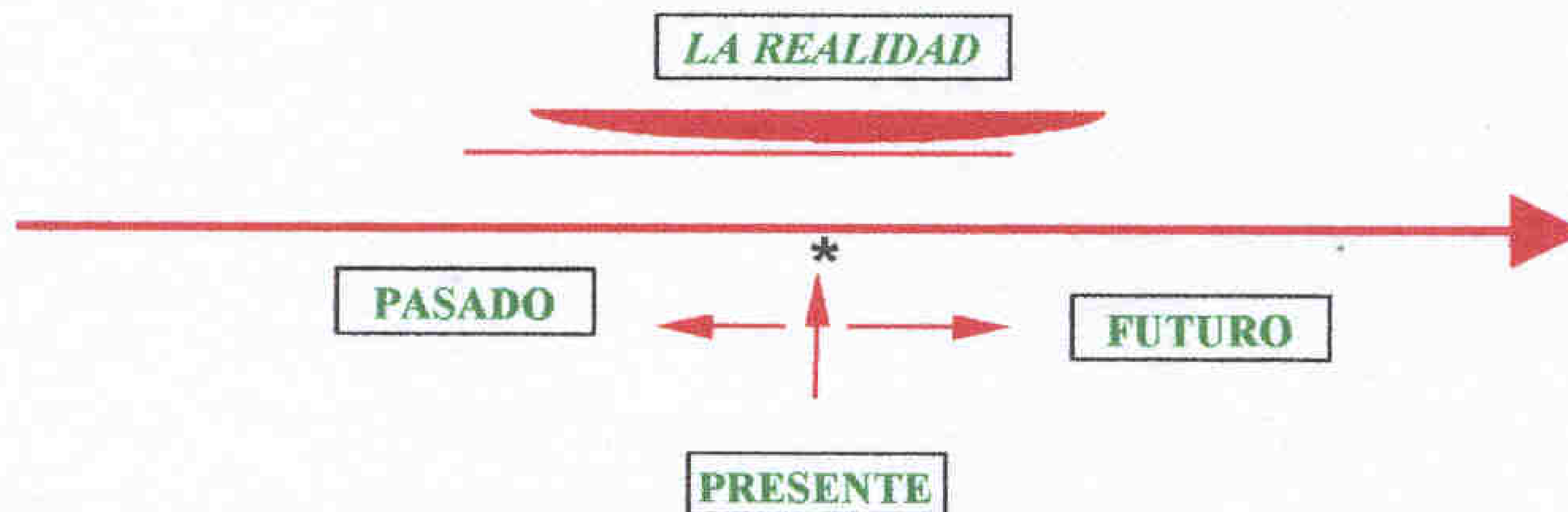
Trataremos el Éxito como LA AUTO - SATISFACCIÓN CRECIENTE, como UNA FORMA DE VIDA.

El éxito no es lograr la meta, no es una situación por encontrar; no es el futuro rodeado de cosas; no es el poder, ni el tener.

EL ÉXITO ES REALIDAD, es vivir con satisfacción cada uno de los acontecimientos de nuestra vida, es nuestra aceptación de la responsabilidad con nuestra libertad; es vivir responsablemente consigo mismo. Éxito es una actitud positiva orientada a la acción positiva, al deseo de crecer, de superarse y de vivir sin conflictos. El éxito como forma de vida es lograr una productiva y armónica relación consigo mismo y con las circunstancias que le rodean. Es darle significado y sentido a la vida mediante un continuo contacto con la realidad .

¿COMO ARMONIZAR CON LA REALIDAD?

Para vivir en un estado de Auto - satisfacción creciente, es necesario vivir en la realidad, es disfrutar del presente entendiendo la línea de la vida.



La realidad solo esta en el presente, el pasado fue realidad, pero ya no lo es y por lo tanto no existe, es tan solo el producto de sus recuerdos, el escenario de sus victorias y/o fracasos, y por más que intente cambiarlo, jamás lo logrará.

El futuro tampoco es realidad pues este tampoco existe, es tan solo una posibilidad. El futuro es el resultado de nuestra imaginación, existe en nuestro sueños, en nuestros ideales y en nuestros anhelos.

Para ubicarse en el presente, es necesario romper las cadenas del pasado y el futuro y liberarse de la enorme carga emocional que estos generan.

PASO UNO: CONCILIE SU PASADO. Se trata de saldar las cuentas que nos impiden disfrutar y crecer. Una, el resentimiento causado por personas y situaciones dolorosas; la otra la culpabilidad por cosas que se hicieron o se dejaron de hacer.

No mas quejas ni justificaciones; no mas lamentos. El pasado bueno o malo, ya fue, y no puede convertirse en una carga que nos impida actuar.

PASO DOS: PLANIFIQUE SU FUTURO. Hay quienes viven por anticipado el futuro, viven el sueño de sus posibles glorias, de su capacidad de desempeño, pero no hacen nada para planificarlo creando las oportunidades y condiciones para que se logre.

Definir que es lo que se quiere, que es lo que no se quiere, como y cuando se va a lograr; esto es tener sentido de la dirección de la vida.

La conciliación del pasado y la planificación del futuro se hace desde el presente, se realiza aquí y ahora.

VENCIENDO SUS TEMORES:

El principal enemigo para alcanzar los logros personales, es el temor. El temor le impide lograr lo que usted desea, le crea duda, le hace perder las mejores oportunidades, lo inmoviliza y lo ata a la mediocridad y al fracaso.

Se le teme a los recuerdos del pasado, se sufre al pensar que esos acontecimientos desagradables pueden repetirse en la vida. Se siente encadenado al pasado molesto.

Se le teme a no poder manejar los problemas del presente, se duda de la capacidad para vencer las resistencias a lo que se enfrenta a diario.

Teme por su futuro, siente incertidumbre por lo que pueda pasar. Duda de la capacidad para lograr lo que pretende.

Usted puede sufrir de los temores: *AL FRACASO, AL RECHAZO, AL RIDÍCULO*

En síntesis, le teme al pasado, al presente y al futuro, enfrentándolo desventajosamente a la vida.

"LOS TEMORES SON APRENDIDOS, NO NACIERON CON USTED"

El temor natural actúa en su cuerpo como un sistema de alarma que le avisa del peligro de un proceder irreflexivo y de este modo le protege. Activa su capacidad, elevando al máximo su organismo.

Es anormal el temor cuando se produce ante situaciones, cosas o pensamientos que no estén ligados a ningún peligro autentico. En este caso las señales de alarma son irracionales, lo enferman, paralizan y le coartan la vida.

Evitar las situaciones que le provocan el temor, no le soluciona el problema. Luchar por modificar la situación, tampoco.

El camino indicado es enfrentarse a las situaciones, enfrentarse a lo que causa temor.

¡ NO IGNORE EL TEMOR, ENFRÉNTELO Y PODRÁ VENCERLO !

MÉTODO FACILITADOR DE LA AUTOESTIMACIÓN TÉCNICA DE ORIENTACIÓN PRODUCTIVA

1. HABILIDADES QUE TENGO: ____
____
____

2. QUE COSAS HAGO BIEN, QUE ME HACEN SOBRESALIR ENTRE OTRAS PERSONAS: ____
____
____

3. POR QUE ME HE DESTACADO EN EL TRANSCURSO DE MI VIDA: ___
____
____
____

4. CUALES SON LAS COSAS QUE MENOS ME GUSTAN: _______________
____
____

5. CUALES SON LAS COSAS MAS DIFÍCILES QUE HE REALIZADO? ____
____
____

6. DE QUE ME SIENTO MAS ORGULLOSO ? ___________________________
____
____

7. DE QUE, DE MI MISMO, ME GUSTARÍA RECIBIR MAS ELOGIOS ? ____
____
____

8. QUE ES LO QUE MAS ME GUSTA HACER ?__________________________
____
____

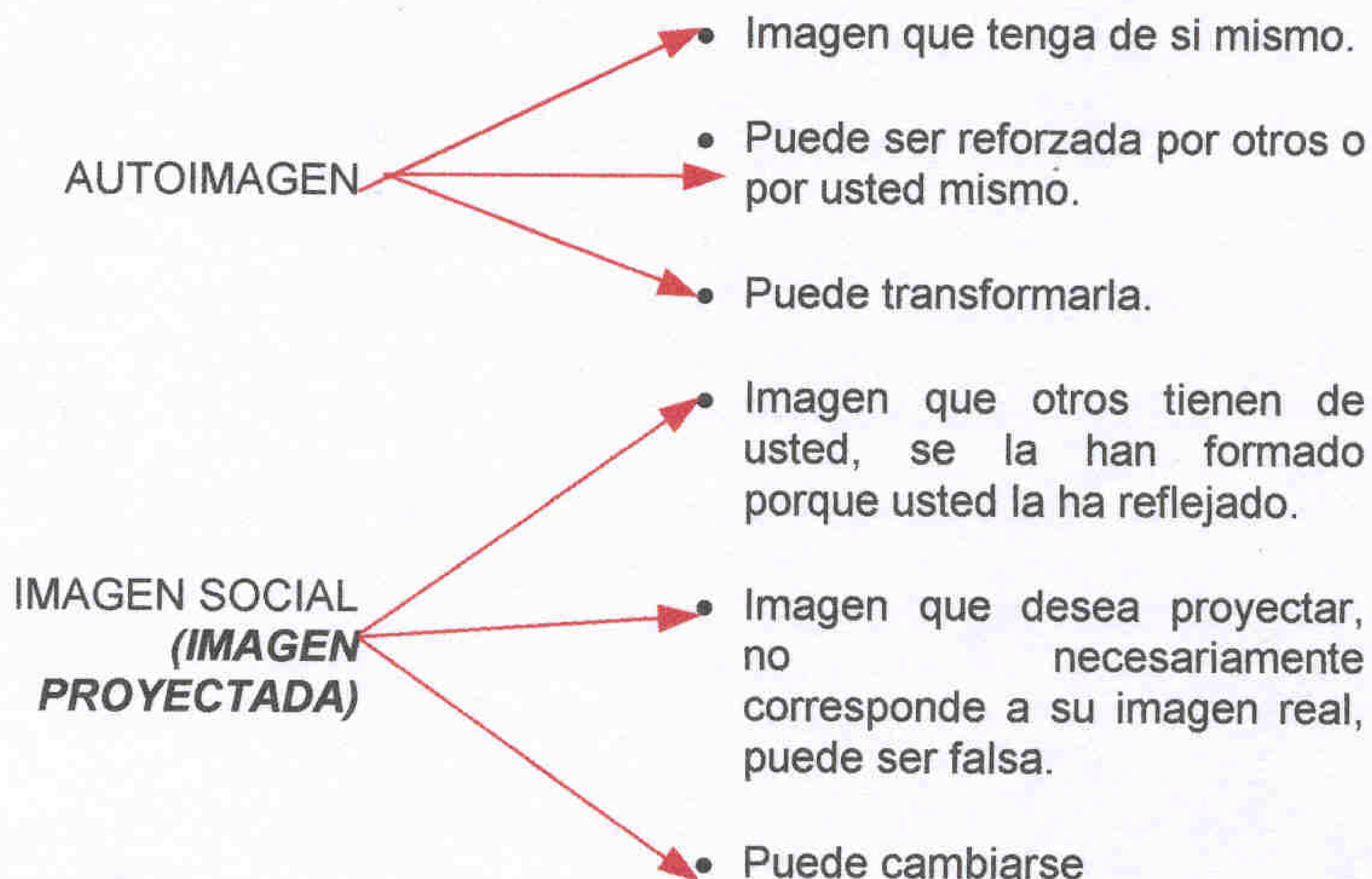
AUTOESTIMA ORIENTADA A LA ACCIÓN PRODUCTIVA

Definamos la Autoestima como el valor e importancia que se da a si mismo.

Autoestima es quererse a sí mismo, es darse la importancia que usted se merece.

Se dice que hay baja autoestima cuando usted cree que no vale nada o que vale poco; que usted cree que no sirve para algo o que no puede; que usted mismo no se merece cosas buenas.

Para tener éxito y salir adelante se requiere del fortalecimiento de nuestra autoestima, pues esta muchas veces se encuentra "pisoteada" por nosotros mismos.



ORIENTACIÓN DE LA AUTOESTIMA A LA PRODUCTIVIDAD.

"NO ESPEREMOS QUE LAS COSA BUENAS CAIGAN DEL CIELO, HAGÁMOSLA SUCEDER"

- Si deseamos que las cosas cambien, debemos iniciar por cambiar nosotros, y esto implica, fortalecer nuestra autoestima orientada a la acción productiva.

- Superación y progreso es pues una consecuencia de la búsqueda, no es un golpe de suerte en realidad.

- **CUAL ES SU REALIDAD?**

REALIDAD ES: Lo que tiene y no lo que espera tener.
Lo que es y no lo que espera ser.
Lo que hace y no lo que espera hacer.

*** COMO TRANSFORMAR LA REALIDAD?**

SUME	Lo que tiene	+
MAS	Lo que hace	=
RESULTADO	Lo que puede esperar	

Si lo que tiene y lo que es, no se presenta muy grato y a esto se le suma el desorden, despilfarro y otros hechos negativos, el resultado será una SITUACIÓN NEGATIVA; si al contrario, a lo que tiene y lo que es le suma esfuerzo, estudio, cordura, ahorro y otras actitudes positivas, su resultado será un MEJOR MAÑANA.

FORTALEZCA LA AUTOESTIMA CON LA VOLUNTAD DE PODER

Identifique que le falta para llegar donde desea:

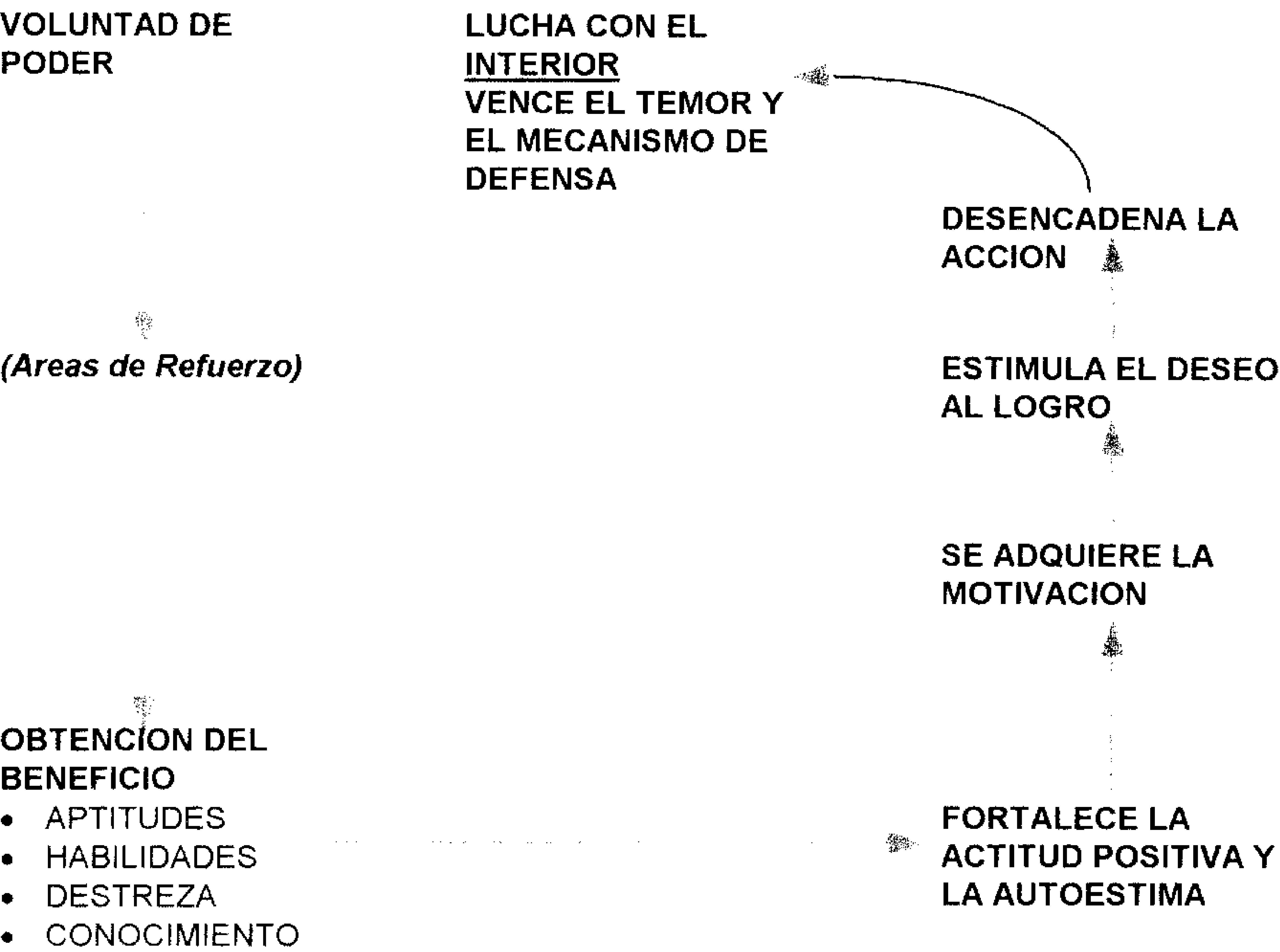
Estudios Habilidades Destrezas Métodos Aspectos personales Relación con los demás Madurez Seguridad Autoconfianza Modales Hábitos adecuados Costumbres Otros	ASPECTOS A MEJORAR (Aspectos a mejorar)

- **USTED PUEDE SUPERARSE** ***(AREA DE REFUERZO)***

propóngase a obtenerlos, esa es el área de refuerzo.

Ejemplo: *Si usted no se atreve a manejar carro porque no sabe conducir, póngase a aprender* (área de refuerzo) *y verá que mañana tendrá otra actitud; se atreverá porque ganó confianza, ya sabe manejar*

- **PERMÍTASE LA OPORTUNIDAD DE LOGRAR LO QUE USTED DESEA Y REQUIERE PARA SER MEJOR.**



COMO AUTOMOTIVARSE PARA INICIAR LA NUEVA EMPRESA

- "LA FUERZA DEL GRUPO SOCIAL SE BASA EN LA DIGNIDAD E IMPORTANCIA DE CADA PERSONA Y SUS LÍDERES SON QUIENES IMPONEN LA DINÁMICA".

Alguna vez ha soñado despierto sobre lo que haría si fuera dueño único de una empresa gigantesca ?. Para la mayoría de las personas éste sería un sueño ridículo, pero para usted, un hombre libre no es un sueño ni una fantasía. Ciertamente es usted el único dueño de la empresa más importante que es *USTED MISMO S.A.*

Usted decide cómo invertir su tiempo, cómo superarse, qué hacer con su talento. El hecho de que su vida sea útil y valiosa depende de usted mismo. Si decide terminar sus días gozando de la cosecha fruto de su buena siembra, una linda familia, una vida tranquila, una buena empresa, o si termina perdido en un cabaret ahogando sus penas y derrotas, es cuestión suya. Cada quien escoge la forma de vida que lleva, no es asunto del destino o de la suerte, es cuestión de libertad, del libre albedrío para tomar decisiones asumiendo las consecuencias por la decisión tomada.

El éxito va acompañado de lucha, de una búsqueda intensa por conseguirlo y de una pasión inmensa por lograrlo.

Si esperamos que las cosas sucedan, podrán suceder y no las vemos, o quizás nos toca la peor parte, las cosas hay que hacerlas suceder hay que buscarlas, el éxito se conquista y con el, su propio destino y futuro.

Usted es administrador de SI MISMO S.A. y como tal debe tener planes en su vida, y saber como dirigirse. UNO MISMO S.A. es el producto de lo que usted hizo por su vida, la empresa es el resultado suyo, si trabaja bien para usted, obtiene buenas cosas.

UNO MISMO S.A. es el promotor de sus buenos acontecimientos y situaciones, si los desea, debe buscarlos, y para hacerlo debe iniciar, debe de emprender acciones que lo dirijan a sus grandes propósitos, es necesario tomar la decisión y vencer los temores, esos enemigos del ser humano que no lo conducen a nada bueno, esas limitaciones que lo empequeñecen y lo hacen cobarde.

Se ha puesto a pensar cual es al diferencia que hay entre aquellas personas que han logrado grandes triunfos y grandes cosas, con aquellos que no lo han logrado ?.

Muy sencillo, solo una: los que lo lograron tomaron la decisión empezaron, lucharon y lo consiguieron, los otros quizás pensaron pero no decidieron, ni empezaron. No es cuestión entonces de inteligencia o de oportunidades, es puramente decisión acompañada de automotivación.

LA CLAVE DEL ÉXITO

Tener claridad sobre lo que se desea o no desea en la vida; sobre como y cuando lograrlo, mantener la continuidad de sus propósitos, e impulsar a la acción productiva, es la base fundamental del éxito.

PASOS PARA LOGRAR EL ÉXITO

1. DEFINA SU META EN LA VIDA
Cual es el tipo de vida que usted desea ?
Cuales son los propósitos que usted tiene para su vida ?
Que es lo que usted quiere lograr ?

2. ***ESTABLEZCA UN PLAN DE ACCIÓN***
Como lograra sus propósitos ?
Cuales son los pasos que deberá dar para lograr lo que desea ?
Cuando deberá darlos ?

3. ***AUTOMOTIVESE A LA ACCIÓN PRODUCTIVA***
Avive sus deseos, conviértalos en verdadera pasión y ponga en marcha su mecanismo mental que le permitirá impregnar a sus pensamientos, la fuerza hacia la acción.

4. ***PÓNGASE EN MARCHA, ACTUÉ PRODUCTIVAMENTE***.
Cumpla con su plan de acción, póngase en marcha hacia el cumplimiento de sus propósitos y objetivos, no lo aplace

Lo mas importante de esta clave, esta en ponerse en marcha, en no dilatar las decisiones y las acciones, en iniciar de inmediato, en vivir intensamente el presente para lograr ese mejor futuro.

CREACION DE LA META

Quien no sabe para donde va, nunca llega. El que sabe lo que quiere vence lo que se interponga y llega.

Cuando se defina lo que se desea, y se sepa que es lo que no se desea, se dice que se le dio sentido a la vida, pues tiene una dirección y encontrará razones para hacerlo más interesante, enriquecedora y creciente.

El conjunto de propósitos en la vida, componen la meta.

ESTRUCTURA DE LA META

- **ÁREA AFECTIVA:** Punto clave del equilibrio emocional. Se relaciona con lo afectivo, familia, amigos, pareja, hijos. Me permite amar y ser amado, nos otorga sentido emocional. DAR Y RECIBIR.
- **ÁREA DE DESARROLLO PERSONAL:** Se relaciona con el desarrollo potencial del ser humano, el trascender. Es el campo que nos permite aprender, ser útiles, valorar, entender, comprender, aportar, crecer social y culturalmente. Se relaciona con la salud y capacidad mental.
- **ÁREA DE POSESIONES MATERIALES:** Se relaciona con lo que se puede tener: dinero, vivienda confort, lujo y otras de carácter económico, bien por lo que se tiene y se cuenta, o por lo que se puede hacer: paseos, etc.

COMO DEFINIR LA META?

1. La meta es el conjunto de propósitos en cada área vital.
2. Los propósitos son las situaciones, no necesariamente cuantificables a las que espera llegar, es decir, la forma de vida que desea en cada área.
3. Para definir la meta. debe de clarificar sus propósitos.

COMO DEFINIR LA META: PASOS.

1. **AUTOEVALUACIÓN:** Cómo me veo a mi mismo ?.
   Identifique como mínimo 15 características que mejor le describen a usted. Hágalo con sinceridad y honestidad. Después de cada una, coloque: Debo mantener o debo cambiar.

2. **EVALUACIÓN POR OTROS**: Como me Ven ?.
   Pídale a unas tres personas que le conozcan bien, que cada uno le anote características suyas que más lo describan. Pídales su total sinceridad, sean buenas o malas. Cada uno unas 15 características, luego confróntelas entre ellas y con las que usted escribió.

3. **PERSONAS QUE ME NECESITAN.**
   Elabore una lista de las personas que necesitan de usted y anote lo que necesitan de usted y porque.

4. **COSAS QUE LE MOLESTAN.**
   Escriba una lista de cosas que le molestan de usted mismo, determine si las puede cambiar o no.

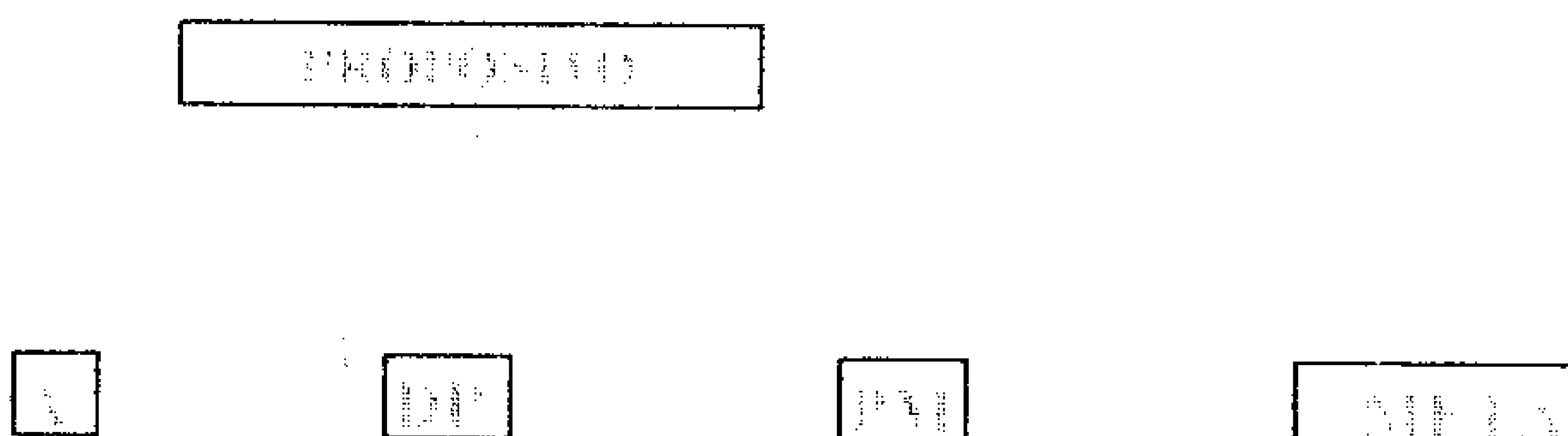
5. **PLAN DEL RESTO DE AÑO:**
   Suponga que su vida se acabaría dentro de un año. Que le gustaría lograr durante este tiempo. Que desearía hacer que no hizo antes ? Que desearía dejar ?.

6. **SU IMAGEN PARA LA POSTERIDAD.**
   Que le gustaría que los demás recordaran de usted ?. VALORES CUALIDADES, ACCIONES, ENSEÑANZAS, LOGROS, COMPORTAMIENTOS, APORTES A SU COMUNIDAD, TEMPERAMENTO, CAPACIDADES, OTROS.

COMO REDACTAR LA META

1. **REDACTE SUS PROPÓSITOS.**
   Escriba claramente como es la vida que desea llevar en cada una de sus tres áreas vitales.

2. **REDACTE SU META.**
   Redacte de una manera conjunta e interrelacionada todos sus propósitos, de tal manera que en un solo formato tenga todo lo que usted quiere que sea su vida.



Reflexione y avive sus deseos, inicie ya su proyecto de vida, dele un sentido:

¿Qué es lo que quiere ?.

¿Cómo desea vivir ?.

¿Qué desea tener ?.

¿Qué espera dar y recibir ?.

¿Cuales son sus logros proyectados ?.

¿Hacia donde va usted ?.

EL PLAN DE ACCIÓN

1. CONVIERTA SUS PROPÓSITOS EN OBJETIVOS:

Qué cosas o situaciones concretas debo seguir para lograr estos propósitos ?.

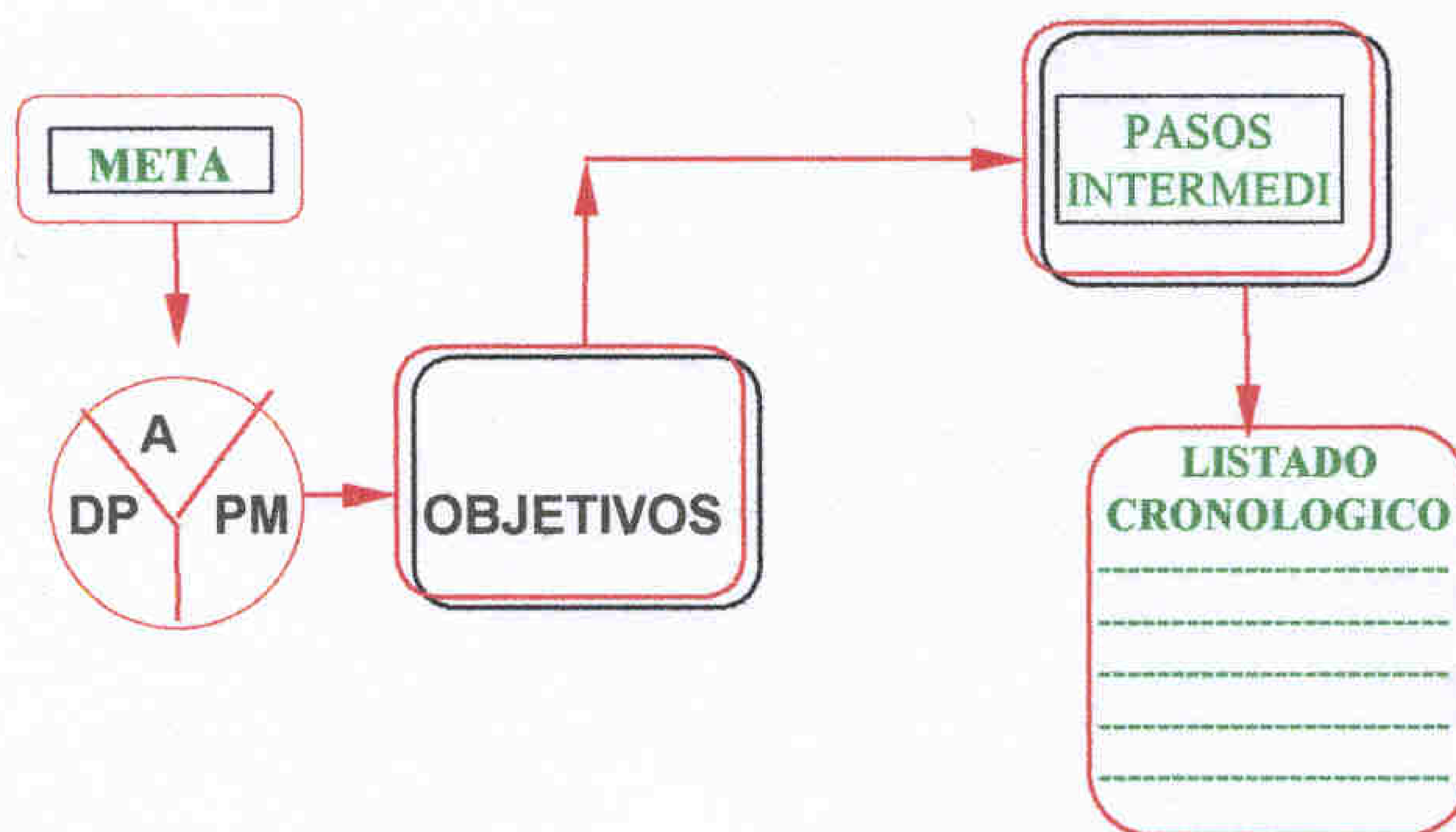
Defina el objetivo determinado lo que espera, cuando lo espera tener, donde y demás detalles que le involucran.

2. CONVIERTA LOS OBJETIVOS EN PASOS INTERMEDIOS.

Los objetivos tienen pasos intermedios, fases y estos se realizan determinando fechas, espacios y calificándolos.

3. ORDENE Y AGRUPE CRONOLÓGICAMENTE LOS OBJETIVOS Y PASOS INTERMEDIOS.

Elabore un cronograma de sus actividades y logros, detállelos en secuencia y deles un sentido lógico.



LA AUTOMOTIVACIÓN

Automotivarse es impulsarse uno mismo a la acción productiva.

MÉTODO

1. **REDACTE SU DECLARACIÓN DE AUTOCOMPROMISO**:
   Acepte la responsabilidad de su libertad. Cubra todas las áreas vitales. Escríbala y déjela en lugar visible para usted.

2. **VISUALICE LOS PROPÓSITOS.**
   Imagínese la satisfacción por el logro, vívala, suéñela y apasiónese de ella.

PÓNGASE EN MARCHA:

No aplace la acción, no se deje vencer por los temores, ni por la justificación. Recuerde que es por usted mismo, abandone los hábitos inadecuados, las situaciones que no conducen a nada.

La realidad suya es ahora, no es el pasado, si desea llegar a ese futuro soñado empiece ya, es una carrera contra el segundero de su reloj, contra el tiempo.

NO SE DISCULPE, NO ESPERE, NO DILATE, NO SE VENZA, NO SE ACOBARDE, NO DEJE QUE LE CONTAGIE EL SÍNTOMA DEL HOMBRE MEDIOCRE.

PASOS PARA LA DECISIÓN EMPRESARIAL. HACIA UNA VIDA COMO NUEVO EMPRESARIO.

1. RECONOZCA SU INCONFORMIDAD.

Se siente bien como esta? Vive en inconformidad con su actual situación ?. Como quiere vivir en su futuro ? Que le espera de seguir como esta ? No lo tome a la ligera. Si se siente bien como esta, siga disfrutándolo y compruebe que de verdad lo disfruta, si no se siente bien, deje de hablar tanto de lo que podría hacer, reconozca que esta inconforme con su actual estado, reconozca que vive en conflicto y que eso le genera confusión e inconformidad.

2. DESEE PROFUNDAMENTE EL CAMBIO.

Desee con intensidad el cambio, desee profundamente lo que sueña y anhela. Convénzase de que quiere y debe cambiar, que quiere ser empresario, que no desea continuar donde esta.

3. ESTIMULE SU CAPACIDAD DE CAMBIO Y LOGRO

Convénzase a si mismo de que usted es capaz, que usted puede lograr lo que se propone, que usted puede ser un empresario.

Es usted mismo quien debe vencer los temores, avive su deseo y rompa las cadenas, aléjese de los conflictos que tratan de impedírselo. Automotivese, crea en usted mismo, permítase probar y demostrárselo.

4. TRACE UN PLAN.

Analice retrospectivamente su vida, descubra sus debilidades y fortalezas, su buen conocimiento es el mejor principio, después escoja muy bien su idea y la forma para lograrla.

Tenga en cuenta que la idea no se selecciona sin fundamento existen razones caracteriales y otras relevantes a sus conocimientos, habilidades, destrezas y oportunidades.

Dentro del plan contemple como vencer las debilidades y limitaciones, es cuestión de reforzar la capacidad de fortalecerse con elementos que le permitan mayor confianza consigo mismo, esto le permite lograr la verdadera voluntad de poder: capacítese, investigue, ejercite, perfeccione, en general, mejore para poder llegar, trace el plan y dispóngase a cumplirlo.

5. DISPÓNGASE A LA ACCIÓN.

Reconocer, desear cambiar, estimularse y trazar el plan no nos llevan al logro, se requiere de iniciar la acción, póngase en marcha y hágalo ya y ordenadamente.

Usted inicia una nueva ruta, un nuevo camino, necesita de la ayuda de expertos, pero sobre todo de persistencia y perseverancia, de una total credibilidad en usted mismo.

Efectúe evaluación y revisión en el camino, tómelo con seriedad mas no a la ligera, vaya de acuerdo al ritmo que se puede, pero no paralice la acción.

Asuma la actitud del ganador tómelo con positivismo, sea líder de usted mismo, en síntesis, asimile el perfil del empresario y de las personas que tienen éxito:

Carácter.
Compromiso.
Responsabilidad.
Disciplina.
Energía.
Entusiasmo.
Fe.
Honradez.
Imaginación.
Creatividad.
Integridad.
Inteligencia.
Lealtad.
Organización.
Amor propio.

Autoestima
Motivación
Sentido del Humor.
Liderazgo.
Capacidad analítica
Capacidad Reflexiva.
Laboriosidad.
Amor propio.
Afectividad
Dignidad.
Perseveración.
Tolerancia.
Capacidad para tomar decisiones
Interés por escuchar.
Capacidad de comunicarse.

AUTOMOTIVACION HACIA EL EXITO.

1.-Escriba todas las **experiencias** de éxito que Usted pueda recordar :- Desde los primeros años de vida, hasta la actualidad :

____

____

____

____

____

____

2.- De las experiencias anteriores y sin caer en lo teórico, deduzca sus componentes y construya su propia " **receta de éxito** " :

------------------------------ ------------------------------ ------------------------------

------------------------------ ------------------------------ ------------------------------

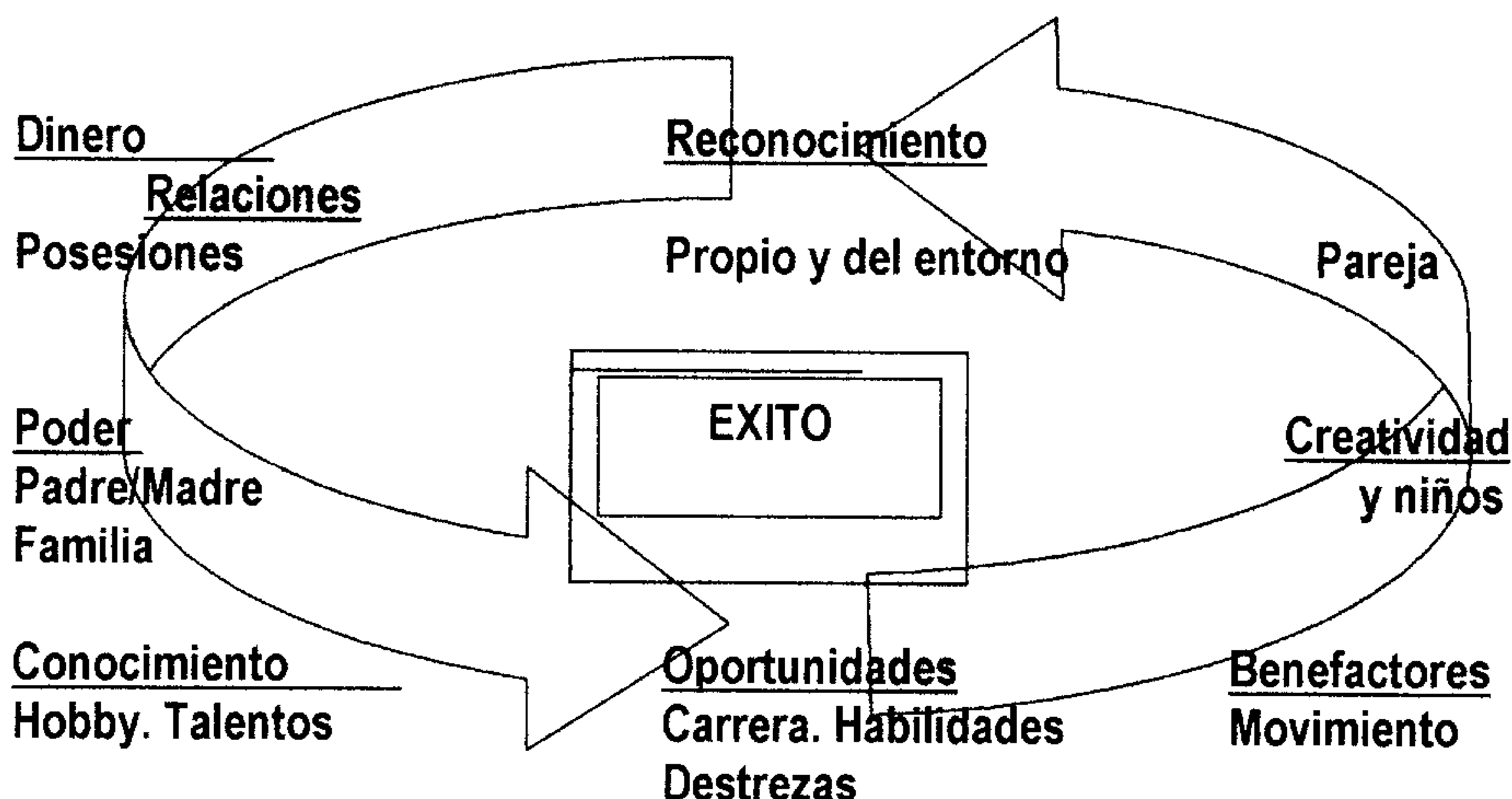
------------------------------ ------------------------------ ------------------------------

------------------------------ ------------------------------ ------------------------------

------------------------------ ------------------------------ ------------------------------

3.-Realice un boceto de los que sería **"su escudo"** del éxito. Donde se "materialicen" los componentes de su receta. (Luego decida materiales, colores, tamaño y téngalo siempre a la vista, en su escritorio, oficina, alcoba, baño etc.).

RECETA CIRCULAR DEL EXITO
De la tradición antigua y de la sicología moderna.



ACERCA DE LA RECETA CIRCULAR :
La sencillez de la super síntesis que representa el esquema anterior radica en su poder para transformarse en una invaluable herramienta de comprensión. No hay un solo acontecimiento humano que no quepa allí. Nos permite comprender muchas de las causas del equilibrio y del desequilibrio y sus posibles relaciones y consecuencias en otros ámbitos de la vida.

Fíjese en su funcionamiento perfectamente análogo al de una cadena cuyos eslabones deben tener proporciones iguales para poder funcionar correctamente, ó sea para poder tener un éxito integral y no parcial. Todo esto significa que **el exceso** en uno de los eslabones será a costa del empequeñecimiento o pobreza en cualquiera de los demás, ó viceversa.

Ejemplos : Alguien tiene dinero en exceso ó no lo administra correctamente (Acorde con la descripción del punto Posesiones) pero su relación de pareja ó con los hijos (Creatividad) es altamente deficiente. Alguien tiene mucho éxito con el sexo opuesto pero le faltan oportunidades, ó conocimiento.

Alguien se vuelve drogadicto (Algunas estrellas de cine) a pesar de tener un alto índice de fama (Reconocimiento del entorno).
Alguien tiene mucho conocimiento (Genio) pero tiene serias dificultades para transmitirlo ó le cuesta mucho trabajo relacionarse con las personas.... Y así sucesivamente.

EJERCICIO DE AUTO EVALUACION
CON RESPECTO A SU NIVEL ACTUAL DE EXITO

Vea su vida como una empresa, ó de acuerdo a sus metas ó proyecto de vida, evalúe **el nivel actual de cada uno** de los 8 campos de la RECETA CIRCULAR DEL EXITO, observando donde hay exceso ó defecto. Qué le falta?... Qué desperdicia ?..Qué es útil para su meta?... Qué esta obstaculizando ó perjudicando su meta ?.. Etc.

Lo ideal es que para un total de 100 puntos (Término relativo) que le ha dado la vida, si usted tiene 12.5 puntos en cada uno de los 8 campos, sería una situación verdaderamente equilibrada y podria tomarse como un excelente indicador de verdadero éxito.

Recuerde : Cualquiera que sea su actividad o labor no es algo que transcurre afuera o independientemente de Usted. Su vida, **Ud. mismo es su empresa. Lo que quiera que le suceda a ella, lo afectará o lo enriquecerá. Lo que le suceda a Usted (En todos los ámbitos) se verá reflejado en la situación de su empresa ó labor que realiza.**

Desarrolle los puntos siguientes:

Conocimiento :
En este campo se debe evaluar todo el nivel de conocimiento práctico y potencial que se posee (hobby, talentos, inquietudes, intereses...) Habilidades y destrezas utilizadas ó medianamente desarrolladas. Inventariar facilidades que se tienen para esto ó aquello...

____
____
____
____
____

Puntaje asignado______

Oportunidades :
Evaluar oportunidades que se han aprovechado, que están latentes o presentes, ó que aún no había reconocido como oportunidades. Incluya aquí su carrera ó conocimientos prácticos de los cuales obtiene o genera beneficio.

____
____
____
____
____

Puntaje asignado______

Benefactores :
Benefactores es **todo aquello que lo beneficia de alguna manera** :
Sus clientes, el gerente del banco que le da un préstamo, su médico, el tendero, alguien que le hace un favor, la secretaria, La entidad, ó entidades religiosas en las que Ud. cree, desde Dios hasta ángeles ó parientes muertos, en algunos casos. También se trata de evaluar cuántos **beneficios ó bienestar le proporcionan sus desplazamientos físicos**, viajes etc.

(Ej. Es mucho más productivo ir a visitar un cliente que a botar corriente con los amigos en horas de trabajo)

En este campo también debe auto evaluarse el **índice de agradecimiento que el participante tiene con respecto a sus benefactores.**

De igual manera se aplica a **todas las cosas que le facilitan llevar la vida que lleva** : Los alimentos, la vajilla donde los sirven, la atmósfera, la ropa, su cama, la casa, el automóvil, el computador, el sol, el agua...El cuerpo humano etc...

____

____

____

Puntaje asignado______

Creatividad :

Se refiere a **la capacidad individual de respuesta ó para afrontar los problemas y las dificultades que trae la vida diaria.** Se mide también por la calidad de relación que se tiene con los niños en general puesto que estos representan la creatividad viviente.

También se auto evalúa **el índice de inspiración ó la relación de confianza que se tiene con la propia intuición y la capacidad para obedecerla ó de llevar a la acción sus dictados.**

____

____

____

Puntaje asignado______

Relaciones :

Se evalúa **la calidad de nuestras relaciones no - sanguíneas, incluida la pareja. Cuánto aportan a nuestra meta y si contribuyen ó no a su desempeño y al crecimiento individual.** También es importante evaluar la capacidad para relacionarse con personas de todo tipo, clase, raza, política y cultura.

____

____

____

Puntaje asignado______

Reconocimiento :

Cuánto nos amamos y reconocemos a nosotros mismos?... Cuánto nos reconocen las personas que nos rodean?...(Reconocen el trabajo que Ud. hace ?.. Sus capacidades ?, Talento ?.. Alguien valora la cena que Usted preparó?... ö son otros los que reciben el reconocimiento que Usted piensa que le corresponde?..).

Recuerde, **la cantidad y calidad de reconocimiento que recibimos del exterior depende directamente del grado de reconocimiento interior y de amor que se tiene hacía sí mismo.**

____

____

____

____

____

Puntaje asignado______

Dinero y posesiones :

El índice de auto evaluación de este punto se refiere a la clase de relación que tenemos con los bienes materiales y **nuestra capacidad para disfrutarlos, compartirlos y usufructuarlos sin causarnos daño a nosotros mismos, a terceros ó al entorno.**

____

____

____

____

____

Puntaje asignado______

Poder y familia :
El verdadero poder según tratados de diversas tradiciones antiguas e igualmente de la sicología moderna, **deviene de una relación correcta con la imagen paterna (El Padre ó quien quiera que haya realizado dicho rol) y con la imagen materna (ó quienquiera que haya realizado dicho rol).** Observe que a través de la historia socioeconómica de la humanidad, hasta hoy en la actualidad, el poder es ejercido por unos cuantos clanes familiares de renombre.

Para auto evaluar este punto califique la calidad de relación que Usted tiene con sus Padres, aún si estos ya han desaparecido, tome conciencia acerca de su sentimiento interior hacía las imágenes paterna y materna. Si siente que hay conflictos, resentimientos o rupturas, entienda que el flujo de poder en toda su extensión esta bloqueado, si es su caso, emprenda un proceso de limpieza o de perdón para reestablecerlo.

____

____

____

____

____

Puntaje asignado______

LA CREATIVIDAD

CONCEPTO DE CREATIVIDAD

Creatividad*: "La Creatividad está presente en hechos que cambian el rumbo de la humanidad, y puede también estar en los pequeños actos de nuestra vida cotidiana. Ello es así, porque la creatividad se vincula a una cualidad exclusivamente humana*: La generación de nuevos significados y sentidos que enriquecen la comprensión y el desarrollo". ***Dra. Mónica Sorín.***

Creatividad: **"Es aquel proceso o facultad que permite hallar relaciones y soluciones novedosas partiendo de informaciones ya conocidas, y que abarca, no solo la posibilidad de solucionar un problema ya conocido, sino también implica la posibilidad de descubrir un problema allí donde el resto de las personas no lo ven."** Dr. Felipe Chivas.

La creatividad esta asociada con la transformación y el cambio, durante mucho tiempo se consideró una capacidad exclusiva de los genios, sin embargo, la creatividad es una potencialidad que poseemos todos los seres humanos, es un componente necesario en todos y cada uno de los actos de nuestra vida cotidiana.

La creatividad al ser una capacidad humana, exige un entrenamiento constante, de lo contrario es muy probable que quede bloqueada, imponiendo un pensamiento rígido y vertical que dificultará toda acción creativa, es por eso que desde la más temprana infancia se debe estimular el desarrollo de actitudes creativas ante la vida, propiciando de esta manera la formación de un ser humano capaz de generar ideas, de expresarse con libertad, de integrar utopías y realidades, de generar cambios y saber adaptarse a ellos con idoneidad y eficacia, un individuo decidido a triunfar, a vivir en ese estado de autosatisfacción permanente que es el éxito.

La Creatividad es síntesis de lo divergente, en ella se integran y actúan al mismo tiempo pares contrarios.

NIVELES DE LA CREATIVIDAD

1. Obras geniales que transforman el curso de la humanidad y propician un salto hacia el progreso.

2. Hay una obra o un producto creativo y valioso; pero no se produce un cambio en la cultura de toda la humanidad. Es importante para una región, un país, un grupo o clase social.

3. No hay necesariamente obra ni producto, sino el desarrollo de una expresión armoniosa y libre. Está muy relacionado con las diferentes áreas de nuestra vida cotidiana y sobre todo con la creatividad que tienen los niños.

Ejercicios:

- Cada participante prepara un minidiscurso de dos minutos sobre el tema de la creatividad como actitud ante la vida, tratando de emplear imágenes y metáforas.

- Cada participante hará un autodiagnóstico de su creatividad, elaborando una relación de al menos 5 áreas en las que sea creativo y 5 en las que no lo sea. Explica el cómo y el porqué.

______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________

FACILITADORES DE LA CREATIVIDAD

- Desarrollar la capacidad de observar.

La observación es una de las puertas de entrada a la creatividad, Mónica Sorín, una importante investigadora de esta área, afirma que la *"Creatividad es ver lo que todo el mundo ve pero de una manera diferente*". Esta mirada implica concentrar la atención, percibir e interiorizar lo observado para lograr "apropiarnos" de ello, sólo entonces podremos transformarlo, recrearlo, producir algo nuevo. La mayoría de nosotros realizamos cotidianamente una percepción selectiva de la realidad, lo que limita nuestra observación, y por ende bloquea nuestra creatividad.

Luego, resolvemos los problemas de acuerdo con la manera de percibir el mundo. Según como se perciba inicialmente el problema o sus elementos, será el tipo de solución que se plantee. Depende de las percepciones.

La percepción es el primer paso o etapa de cualquier proceso de pensamiento y es la base del mismo.

Ejemplo: Trate de describir o recordar un lugar que le sea familiar, se asombrará al descubrir cuantas cosas olvida o confunde.

Es muy importante preguntarnos como percibimos. Suele decirse con frecuencia: " Miré, pero no vi", "Oí, pero no escuché". Estas expresiones reflejan algunas características de nuestra reacción perceptiva con el exterior: se nos "escapan" muchas cosas.

En ello pueden influir varios fenómenos:

No se desarrolla la capacidad de observar. ¿Cuántas cosas recordó del lugar familiar? Se percibe selectivamente, subrayando los aspectos que nos interesan, convienen, o los que se ajustan a nuestras ideas y se ignoran otros, simplemente porque nuestra atención no se concentra adecuadamente.

Se ha perdido la capacidad de asombro y la curiosidad sin darnos cuenta que el "que se las sabe todas" generalmente no sabe nada.

Rechazamos (ignoramos) los datos nuevos que la realidad nos ofrece y ajustamos ésta a nuestras ideas: En vez de pensar de acuerdo con lo que vemos, comenzamos a ver de acuerdo con lo que pensamos.

- **Estimular la curiosidad y la capacidad de asombro**

Quién ha perdido su curiosidad y su capacidad de asombro, no sólo ha perdido la posibilidad de descubrir permanentemente nuevos y enriquecedores matices en su medio, sino también la facilidad de aprovechar las oportunidades que permanentemente pasan por nuestro lado.

- **Aprender a ver lo que miramos y a oír lo que escuchamos**

Aprender a ver lo que miramos, a escuchar lo que oímos, a sentir lo que tocamos, a observar de una manera integral, registrando en nuestro Interior lo nos llega desde "afuera" es una formula eficaz para lograr mirar a lo profundo de nuestra sensibilidad, de nuestros afectos, de nuestra espiritualidad, comprendiendo que lo esencial es invisible para los ojos.

- **Aprender a observar "el exterior" y a registrar lo que éste produce en nuestro "interior"**

Se trata de fortalecer los vínculos entre el individuo y su entorno, mantener una relación consciente y enriquecedora que facilite el crecimiento personal en cada una de las áreas de la existencia humana, y de manera muy especial en el área afectiva.

- **Desarrollar un pensamiento divergente y Lateral**

Esta forma de pensamiento genera la búsqueda de infinidad de alternativas para solucionar un problema o satisfacer una necesidad. La mente se abre como un paracaídas y partiendo de los conocimientos, vivencias, observaciones e informaciones previamente acumuladas se desarrolla un proceso de reacomodación a nivel del pensamiento que rompe con las estructuras rígidas o verticales y genera un pensamiento **fluido** (fluidez que será mayor mientras más ideas surjan), **flexible** (Cantidad de asociaciones diferentes para un mismo objeto de conocimiento), **original** (singularidad de las ideas) con capacidad para definir y evaluar objetivamente, siendo capaz de escoger las mejores ideas, con **capacidad para definir** (Ver "con otros ojos"), **Sensibilidad** para analizar los problemas.



Humor: Capacidad de reírse de lo que uno ama. El humor dispara la creatividad porque da la libertad interna, neutraliza las inhibiciones y facilita una fresca espontaneidad.

La persona creativa posee mente abierta, agudeza mental y es capaz de concentrarse. Confía en sus capacidades y hace muy buen uso del sentido común, la lógica y sobre todo de su capacidad de observación.

INDICADORES PARA FACILITAR LA CREATIVIDAD EN UN PROCESO GRUPAL

- *Pertenencia*

Identidad de cada miembro con la tarea del grupo; se mide por la responsabilidad con que cada uno asume el desempeño de la tarea.

- **Cooperación**

Grado de eficacia real con que cada miembro contribuye al logro (o el fracaso) de la tarea. En éste caso la cooperación es entendida como la capacidad de cada integrante del grupo de aportar alternativas, ideas y posibles soluciones para los problemas y necesidades del grupo con relación a la tarea, que se constituye en motor impulsor de la acción grupal y rige el rol del liderazgo.

- **Pertinencia**

Capacidad para centrarse en la tarea y saber que es pertinente en cada momento. La impertinencia bloquea el desarrollo de la creatividad grupal y dificulta la comunicación. Hay muchas y muy variadas formas de impertinencia en un grupo. Todo aquello que desvíe la atención de los miembros de la tarea, puede ser considerado como tal.

Comunicación

Capacidad de interactuar entre sí, escuchándose mutuamente, evitando o aclarando los malentendidos que puedan surgir, centrando el vínculo interpersonal en la aceptación y escucha del otro, y no en la agresión, el reproche y la adjudicación de culpas.

Aprendizaje

Implica la capacidad de generar y evaluar alternativas para enfrentar los obstáculos que se presenten a lo largo del proceso, enriqueciéndolo con la flexibilidad de pensamiento, la sensibilidad y la inteligencia de cada de cada miembro del grupo.

Telé

Se refiere a la atracción o rechazo que "a priori" nos provocan algunas personas; ésta primera impresión puede bloquear o estimular el trabajo en equipo, por eso resulta necesario tener en cuenta que las primeras impresiones no son suficientes para elaborar un juicio acerca del otro, es preciso y necesario trabajar juntos, antes de juzgar al otro. Muchas veces el telé ha provocado que dos personas se rechacen desde el primer momento, y luego de compartir un trabajo han descubierto valores mutuos que han facilitado el inicio de una relación cordial.

Estos factores están presentes en todo grupo y pueden convertirse en Facilitadores u obstaculizadores del proceso creativo.

Debemos recordar que **todos dependemos de todos,** y por lo tanto, **todos somos empresa.**

FUNDAMENTOS DE LA CREATIVIDAD

Para decidir sobre alguna situación, para definir una idea de negocio, se debe llevar a cabo un plan básico:

- **Tener Conocimiento Básico sobre el Tema**

No podemos decidir, inventar, fundar, transformar, concebir, cambiar y en ultimas hacer nada sobre lo que no tengamos conocimiento y entre más profundo y amplio sea éste sobre el tema, mejor serán los resultados.

- **El Plan**

Todo debe tener un plan básico y éste debe iniciar por el plan de recolección de datos y mayor conocimiento, un plan que implica tiempo, dedicación y mucho análisis.

- **El Método**

El plan comprende el dónde y el tiempo en que tomaremos la recolección de datos, pero el método es la forma y éste puede ser combinado: la experimentación, la observación, la comparación, el estudio, la asesoría y otros, teniendo en cuenta que entre mayor variedad y formas, mejor será el resultado.

- **La Prueba**

Toda idea requiere de una etapa de prueba o comparación y es en sí la verificación de la viabilidad de la idea.